

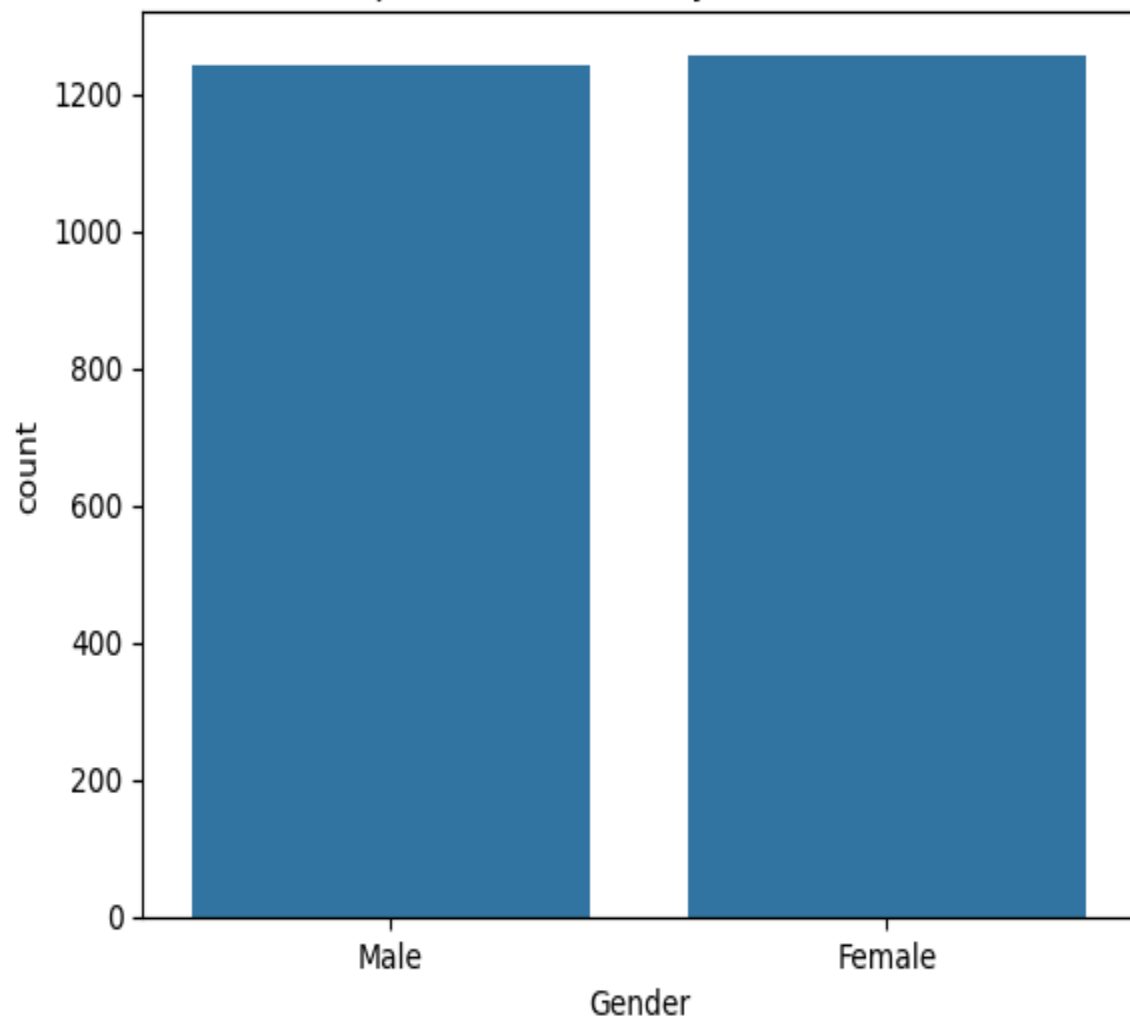
Исследование: Пользовательские предпочтения клиентов Netflix

# NETFLIX

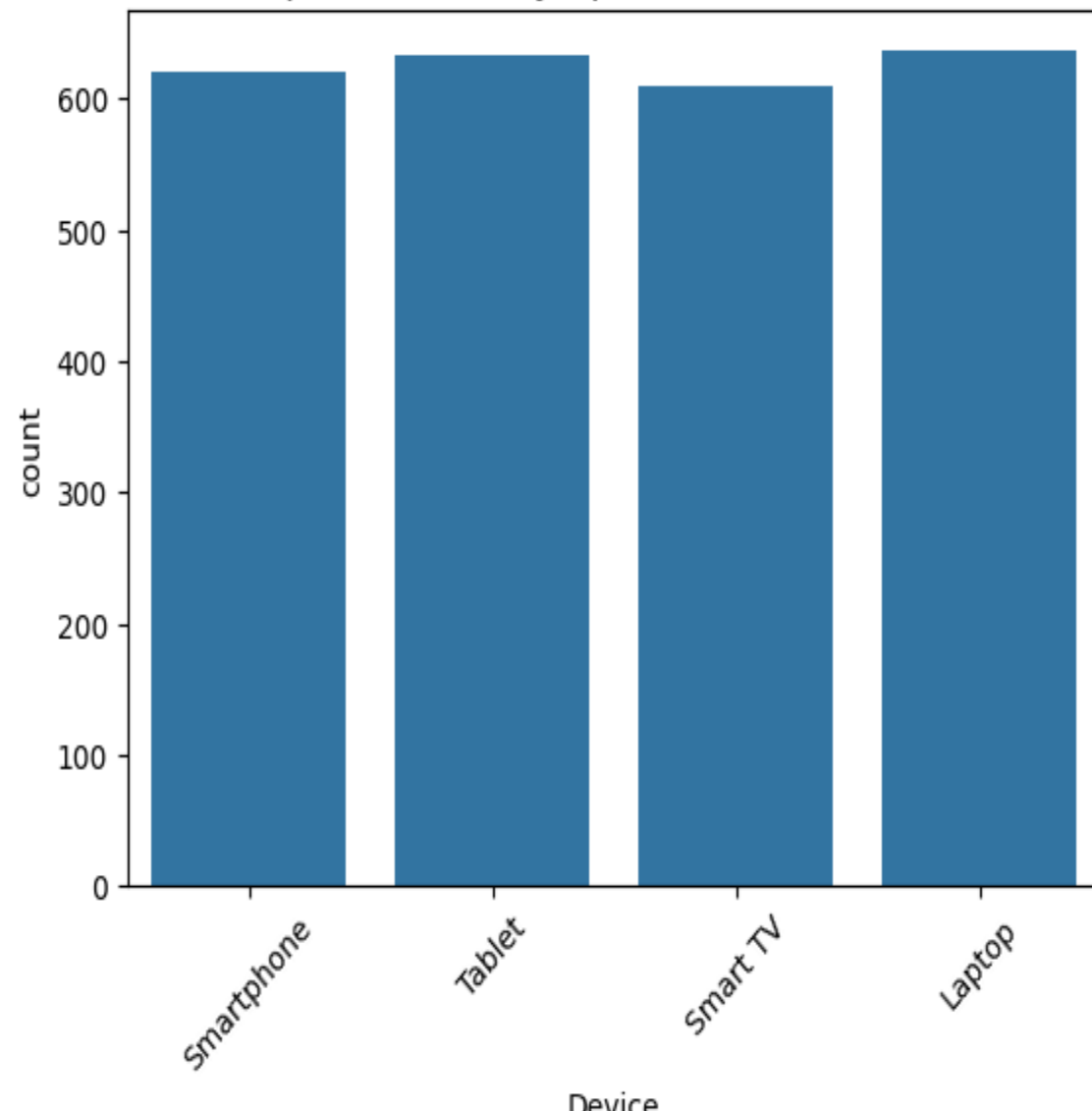
Выполнил: Евгений Тепляков  
@YugaStFM  
(Исходные данные взяты с  
ресурса Kaggle)

## По полу пользователей, и типу устройств значимой разницы не наблюдается

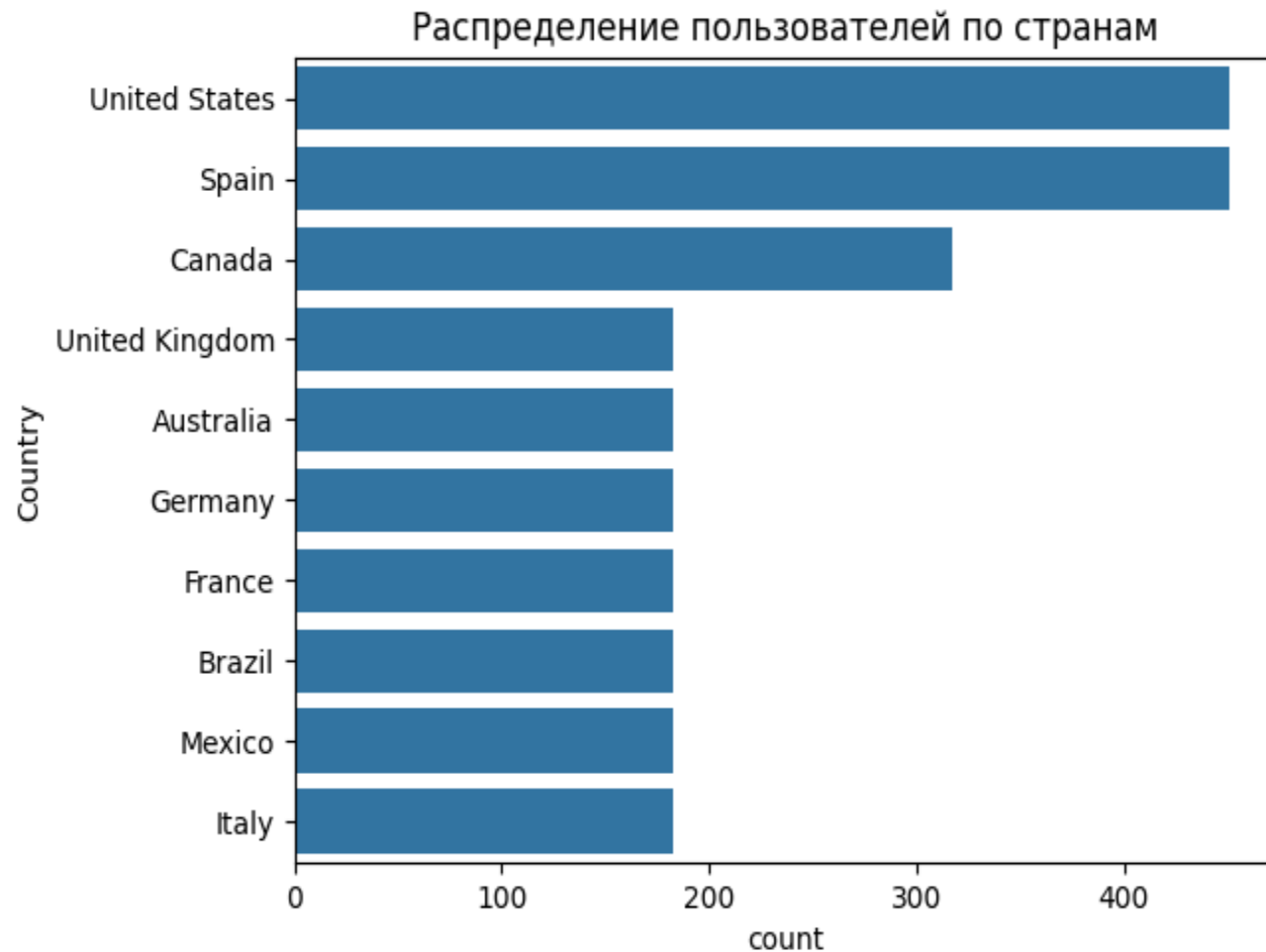
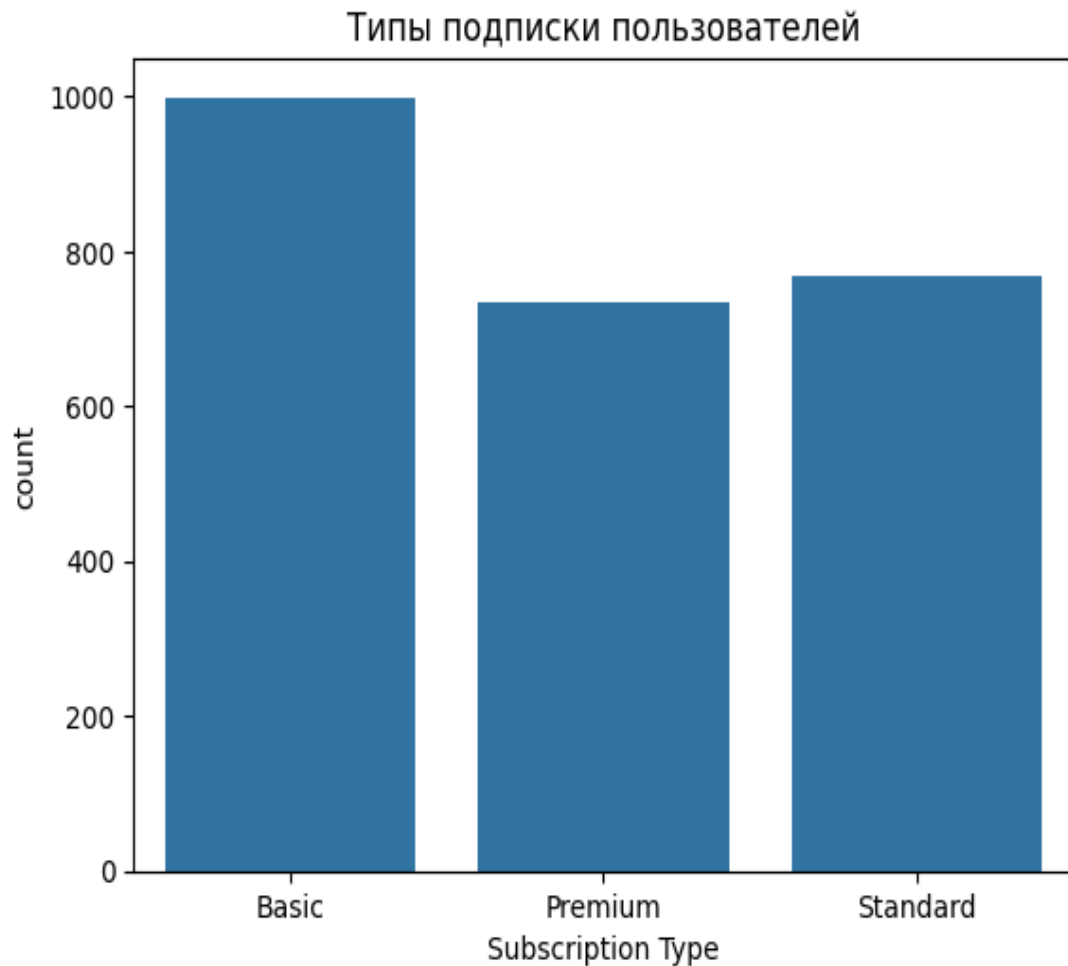
Распределение по полу пользователей



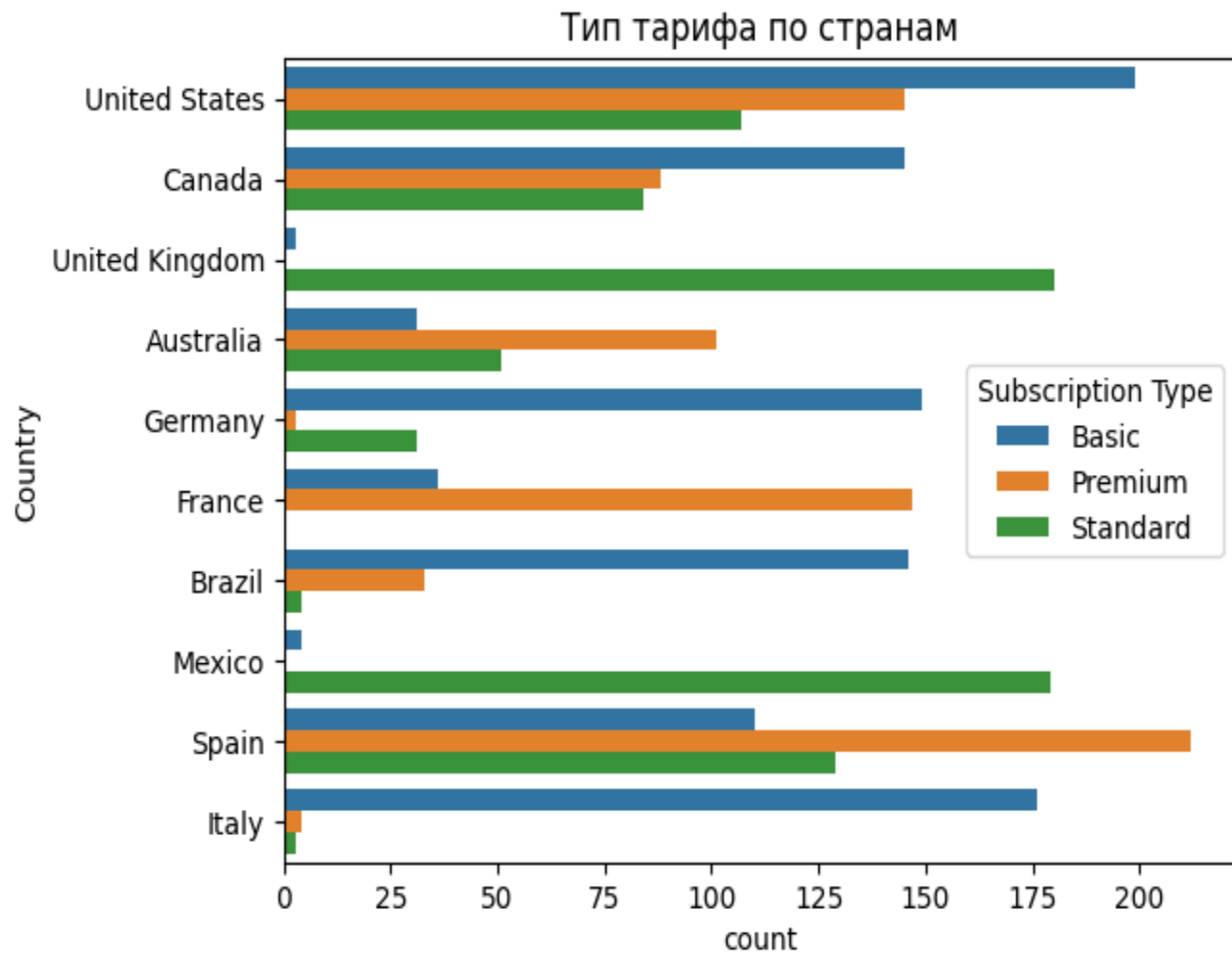
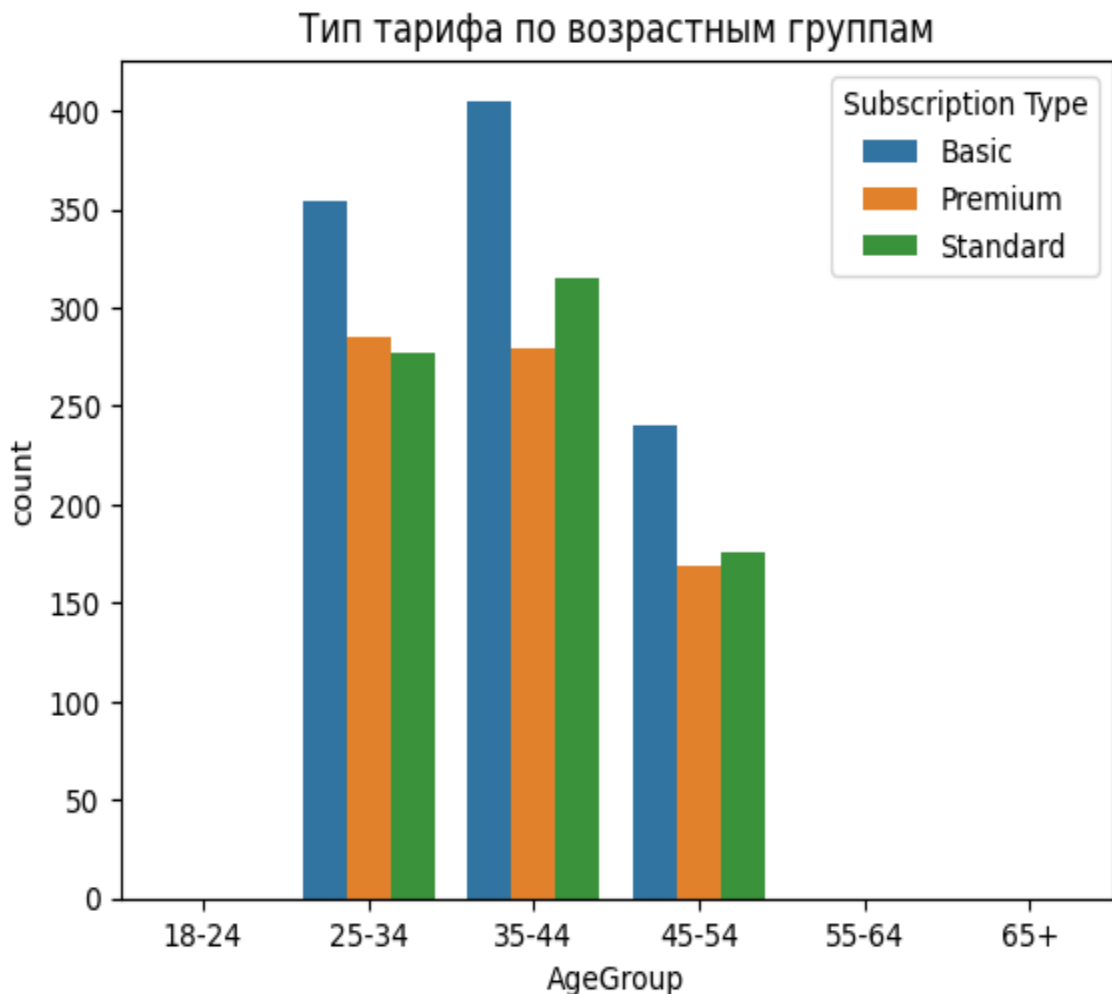
Распределение по устройствам пользователей



**Наибольшую активность показывают клиенты из США, Испании и Канады.  
Среди тарифов наиболее популярен базовый.**

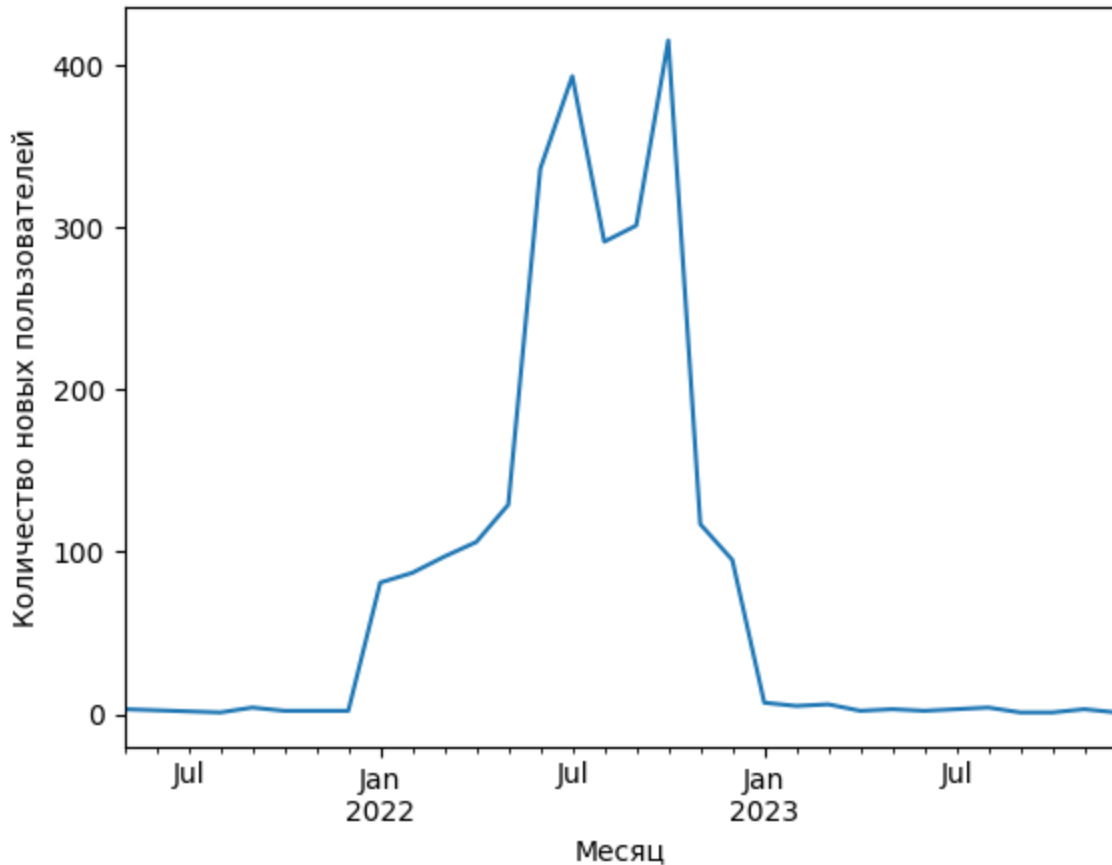


**Примечательно, что во Франции и Испании клиенты предпочли Premium подписку.  
Это дает предпосылки для детального исследования причин успеха маркетинговой компании  
в этих странах.**

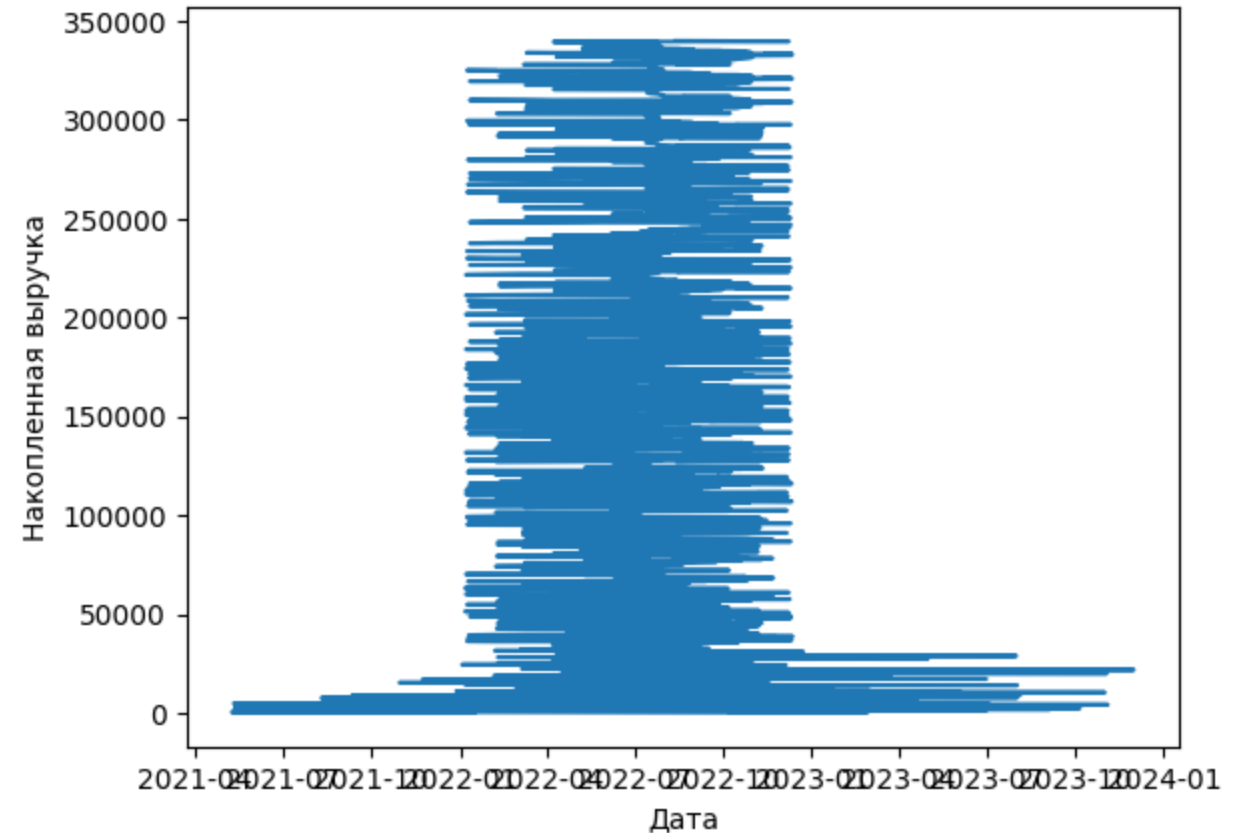


**В рассматриваемом периоде, наибольшую активность по привлечению клиентов и выручке, команда сервиса Netflix показала в середине 2022 года**

Динамика привлечения пользователей по месяцам



Динамика выручки сервиса



## ВЫВОД:

Для анализа данных и формирования выводов о пользователях Netflix на основе предоставленной информации, давайте рассмотрим каждый из указанных аспектов.

### 1. Предпочтения в подписках по возрастным группам

На основании имеющихся данных, мы видим, что:

- 2500 пользователей имеют различные возрастные группы, однако у нас нет данных о конкретных предпочтениях по типам подписок в разных возрастных группах. Чтобы проанализировать это, нужно сгруппировать данные по возрастным группам и типам подписок.
- В данном случае можно предположить, что подписка Premium может быть более популярной среди старших возрастных групп, так как они, как правило, имеют более высокий доход.

### 2. Популярные устройства

Из представленных данных не видно конкретной информации о том, какие устройства (например, мобильные телефоны, планшеты, компьютеры, Smart TV) наиболее популярны.

- Для получения этого анализа необходимо добавить данные о типах устройств, которые используют пользователи, и провести соответствующий анализ.

### 3. Основные рынки для Netflix

На основании распределения пользователей по странам можно сделать следующие выводы:

- США** и **Испания** являются основными рынками для Netflix, так как в каждой из этих стран зарегистрировано по 451 пользователю.
- Также значительное количество пользователей из **Канады** (317) и **Великобритании** (183).
- Это говорит о том, что Netflix имеет сильные позиции на этих рынках, и можно предположить, что компания должна продолжать инвестировать в контент, ориентированный на эти регионы.

### 4. Выручка по времени и платежеспособные группы

Из анализа выручки по возрастным группам видно, что:

- Возрастные группы 25-34 и 35-44 имеют схожую среднюю выручку (около 12.5), что может указывать на их платежеспособность.
- Однако группы 18-24 и 55-64, а также 65+ не имеют данных, что может быть связано с малым числом пользователей или низкой активностью в этих возрастных категориях.
- Для более глубокого анализа выручки по времени необходимо рассмотреть временные ряды, чтобы определить тренды и сезонные колебания.

## Рекомендации для бизнеса

**1.Адаптация контента:** Рекомендуется адаптировать контент под возрастные группы, особенно для групп 25-44, которые показывают наибольшую платежеспособность. Возможно, стоит развивать контент, ориентированный на молодежь и более старшее поколение.

**2.Устройства и маркетинг:** Если данные о популярных устройствах будут собраны, следует сосредоточиться на улучшении пользовательского опыта на наиболее популярных платформах.

**3.Фокус на ключевых рынках:** Netflix должен продолжать инвестировать в контент, ориентированный на пользователей из США и Испании, а также рассмотреть возможность расширения в странах с меньшим количеством пользователей, чтобы увеличить свою долю рынка.

**4.Стратегия ценовых планов:** Учитывая, что подписка Premium может быть более привлекательной для пользователей с высоким доходом, стоит рассмотреть внедрение дополнительных преимуществ для этой подписки, чтобы привлечь пользователей, которые готовы платить больше.

Эти шаги могут помочь Netflix улучшить свою стратегию и увеличить выручку.